

“名古屋市南区の賃貸経営者のためのお役立ち情報誌”

# ファーストホームオーナー通信

～2019年1月号～ 第3号



管理運営物件入居率

92.8%

2018年12月末現在

名古屋市南部にてラッピングバス走行中！

**オーナー様向け無料定期通信誌、はじめました！**

街・人・住まいの未来を創る  
**First Home 株式会社 ファーストホーム**  
—BEST PARTNER FOR YOUR LIFE—

〒457-0841

名古屋市南区豊田1-15-9 ファーストビル

TEL 052-698-2224

FAX 052-698-2430

～今月の主な内容～

- P,1 代表ご挨拶
- P,3 今月のトピックス
- P,4 賃貸管理コーナー
- P,5 業界ニュース
- P,6 相続相談コーナー
- P,7 不動産ソリューションコーナー
- P,8 店舗紹介

ファーストホーム

検索

## ご挨拶

株式会社ファーストホームは名古屋市南区の地にて地域密着の不動産会社としてアパート・マンションの管理から不動産の売買、資産運用まで不動産オーナー様のさまざまなお悩み解決のお手伝いをしてまいりました。

賃貸経営を取りまく環境が厳しくなる昨今、安心充実の賃貸経営をサポートしたい、その一心で創業以来16年、歩んできましたが、住まい方の多様化、少子化、賃貸物件供給過多など、賃貸業界は一昔前とは激変しており満室を目指すには常に市場の把握と選ばれる物件作りが必要です。

ファーストホームでは全てのオーナー様に安心して管理をお任せいただけるよう、継続的な市場調査はもちろん、最適なリフォーム、リノベーションのご提案や新たなサービスのご紹介によって高い入居率を維持し、オーナー様の大切な資産を守ってまいります。



代表取締役 山内義洋

## 今月のスタッフ紹介



|          |   |
|----------|---|
| 氏名（フリガナ） | 古賀 ちさと（コガ チサト）                              |
| 出身地      | 名古屋市守山区                                     |
| 勤務部署     | 賃貸管理部                                       |
| 生年月日     | 1月30日                                       |
| 不動産業歴    | 4年目   |
| 休日の過ごし方  | ショッピング                                      |
| 趣味       | カフェ巡り                                       |
| 座右の銘     | 皆様のお力になれるよう精一杯頑張ります。いつも笑顔を決やさない仕事をしていきたいです。 |



|          |  |
|----------|--|
| 氏名（フリガナ） | 蝶野 乃美（チョウノ ナミ）                         |
| 出身地      | 広島県尾道市                                 |
| 勤務部署     | 賃貸管理部                                  |
| 生年月日     | 12月28日                                 |
| 不動産業歴    | 5年目                                    |
| 休日の過ごし方  | 愛犬と散歩 愛猫とゴロゴロ                          |
| 趣味       | ドライブ 映画鑑賞                              |
| 座右の銘     | 「一期一会」お客様との出会い大切に「元気に明るく」をモットーに頑張ります！！ |



# 南区の満室経営の お手伝いをさせていただきます！

弊社は名古屋市南区にて発足し、お陰様で今年創業17年目を迎えます。これまで、不動産売買仲介を主な事業として取り扱ってきました。「不動産業」はとかく不透明なイメージがつきまとい、



お客様の一生を左右する取引であるにもかかわらず、専門的で聞き慣れない用語や、難しい手続き、税金の計算が少なくありません。

今後は南区エリアを中心とし、より地域に密着したいと考え、リノベーション事業部を新たな部署として立ち上げ、南区を中心としたエリアでのリノベーション+借上保証（リノリースバック）を開始することにしました。

弊社は現在管理戸数1,200戸、入居率は92.8%になります。今後、弊社の集客力をオーナー様が所有している物件に空室対策を行い、満室経営に向けたお手伝いをさせていただければと考えております。

地域No.1を目指して社員一同精一杯頑張りますのでどうぞ宜しくお願いいたします。





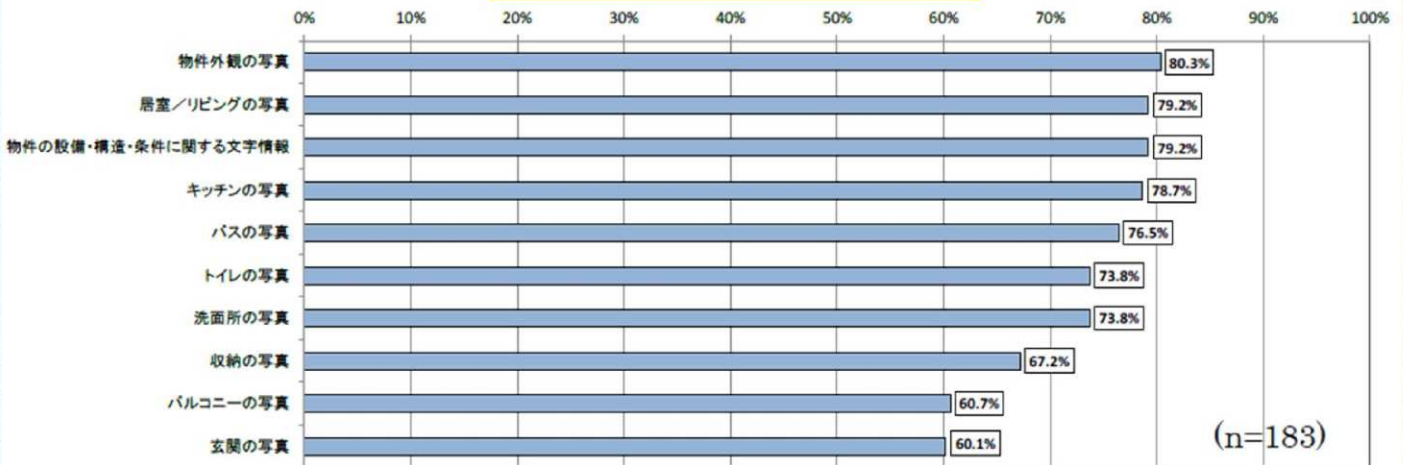
## 物件検索は「写真の多さ」、 設備は「独立洗面台・ネット無料」、 ～入居者サイトアンケート結果発表～

不動産情報サイト運営事業者で構成される不動産情報サイト事業者連絡協議会代表取締役 山内義洋（RSC）が10月27日、「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査結果を発表しました。過去1年間のうちに、インターネットで自身が住む賃貸または購入するための不動産物件情報を調べた人を対象に、調査しています。調査期間は3/15～5/15、有効回答人数は約1,000人。今回は、その結果を踏まえて、繁忙期に向けた対策を一緒に考えていきましょう。

### 【物件検索は“写真の多さ”が重要】

物件を契約した人に対し物件検索後に問い合わせ・訪問する不動産会社を選ぶときのポイントは、「**写真の点数が多い**」が**83.3%**と突出して高く、「特にポイントとなる点」も**45.1%**が**同項目を選択**していました。また「物件情報を探す際に必要だと思う情報は？」という質問の回答には、上位10項目のうち9項目が写真関連の回答となっている事もわかりました。つまり、**物件を検索し、探すポイントは、ほとんどが写真情報に集中**しています。

物件情報を探す際に必要だと思う情報

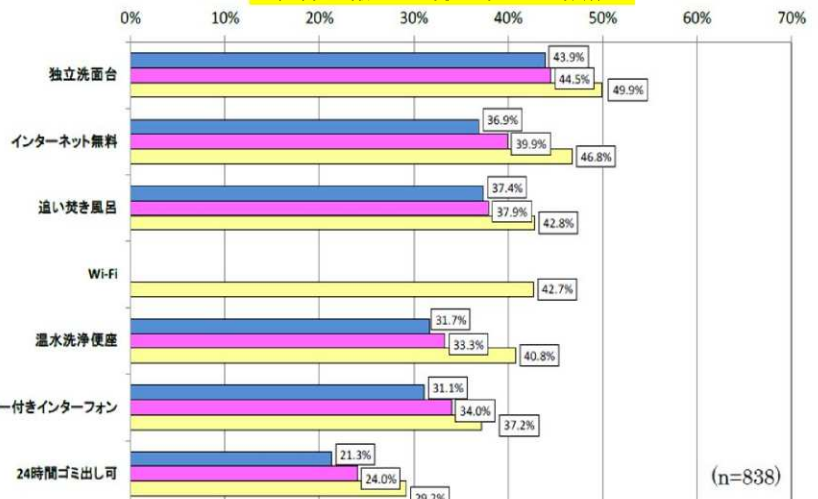


※戸建てを除く

### 【希望する設備トップ2は “独立洗面台・ネット無料”】

物件情報を探す際に希望する設備のトップ2は、**独立洗面台とインターネット無料**でした。その他、追い炊き風呂、温水洗浄便座、TVモニターフォン、24時間ゴミ出し可能と続いて回答されていました。物件が古くなっていく中でも、今の時流に合わせて、入居者が希望する設備を取り付けていく事は、成約に向けてとても重要になります。またこれは**不動産情報サイトの進化とともに、設備検索項目が増え、より入居者さんが、求める希望が広がっている**とも言えます。

物件情報を探す際に希望する設備



空室募集、空室対策、設備交換、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ  
TEL 052-698-2224 担当：山下、金澤





株船井総合研究所  
不動産支援部  
上席コンサルタント  
松井哲也

## 2019年10月、消費税8→10%へ増税！ 賃貸オーナーに必要な対策とは？

### 【消費税増税は賃貸経営にどう影響する？】

いよいよ2019年10月に消費税が10%へ引き上げられることになりました。**予定通り10%に増税した場合、賃貸経営にはどんな影響が出てくるのでしょうか。**賃貸経営を行うオーナーの皆様へ、10%増税に向けて押さえておくべきポイントを紹介いたします。

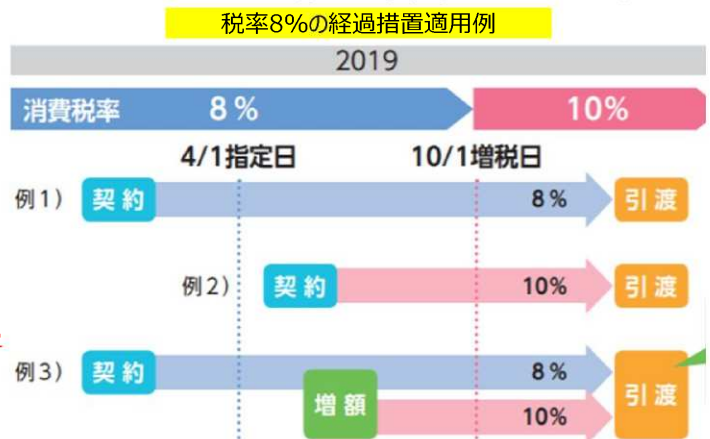
### 【消費税10%増税が影響する3つのポイント】

#### ①工事・建築費用

建物を修繕工事、また建築する場合には、相談から打ち合わせ、企画設計、建築請負契約まで時間が掛かります。さらに建築では着工から完成・引き渡しまでさらに多くの時間がかかります。そうすると、今から計画を実行に移したとしても、2019年10月の増税スタートまでに完成に至らないケースもあると考えられます。そうなれば、増税分の2%が重くのしかかることになりかねません。

国ではこうした点を考慮して、**①2019年9月30日までに引き渡し完了した場合、または②2019年3月末日までに契約を締結した場合に、現行と同様に税率8%が適用されるという「経過措置」の適用**を打ち出しています。消費税の税率が引上げられる前の所定の時期までに工事請負契約をし、消費税率の引上げ後に引渡しを受ける場合、引上げ前の消費税率の適用が認められる措置のことです。

経過措置を適用すれば、仮に①の条件を満たせなくても、2019年3月末日まで契約を済ませておけば完成・引き渡しが10月を過ぎても増税となりません。したがって、2019年3月中に契約を締結できるようにするためには、少なくとも半年前の2018年10月から計画を実行に移すことが望めます。ただし、増税前の駆け込み需要で、どの業者も繁忙を極めることが予想されるので、**できれば余裕をもって2018年内、また2019年の早い段階では、工事・建築プランの方向性を固めておくことをおすすめします。**



#### ②売買価格

収益物件、住宅など、不動産を購入する場合に消費税が課税されるのは、「建物」にかかる価格になります。「土地」部分については、元々消費するものではないため、消費税は課税されません。これは、収益物件、一戸建、マンションでも同じです。また、「消費税が課税されるのは新築だけ」とも言われていますが、**正しくは売主が「課税事業者」の場合に消費税が課税されます。そのため、中古であっても課税業者が保有している物件であれば、消費税の課税対象となりますので注意しましょう。**不動産の売買に関しては、高額な物件になればなるほど、大きな差が出ますので、購入時期については改めてご考慮ください。

#### ③仲介手数料

上記のように不動産を購入する場合には、不動産会社に対して仲介手数料を支払わなければなりません。この**仲介手数料 (売買価格×3%+6万円)×消費税**も課税対象となります。既に不動産会社で、仲介手数料を支払って、購入する計画のある場合は、増税前に購入することをおすすめします。

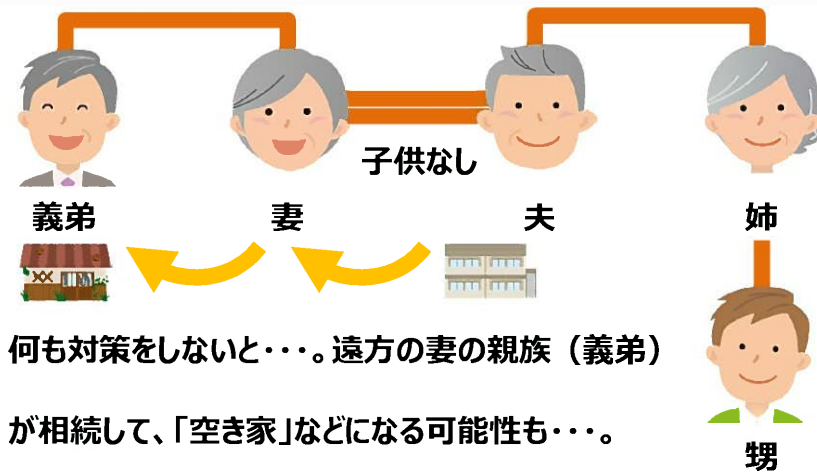
工事、建築、売買価格、仲介手数料、そのほか個人的に住宅建築や、住宅購入をされる方もいると思います。消費税の増税前か後かでは、数十万円もの価格差が生じることもあります。一般の住宅購入者にとって消費税増税はかなり大きな負担となりますので、政府はこのような事態を見越して、一定の要件のもと所得税や住民税が控除できる制度を別途設けている部分もあります。

オーナーの皆様にとっては、それぞれの状況や、計画があると思いますが、今一度上記3点のポイントを考慮しながら、2019年10月の消費税増税に向けて、ご準備頂けることをおすすめします。

**Q. 自分が亡くなったら、妻に自宅を相続させたいと思っています。ただ、私達には子供がいないので、妻が亡くなった後に、家系である甥に相続させることはできますか？**

**A. そのまま相続すると、奥様が亡くなった後、義弟が相続する可能性が高くなりますね。事前に対策を打つことで甥御さんに相続することもできます。**

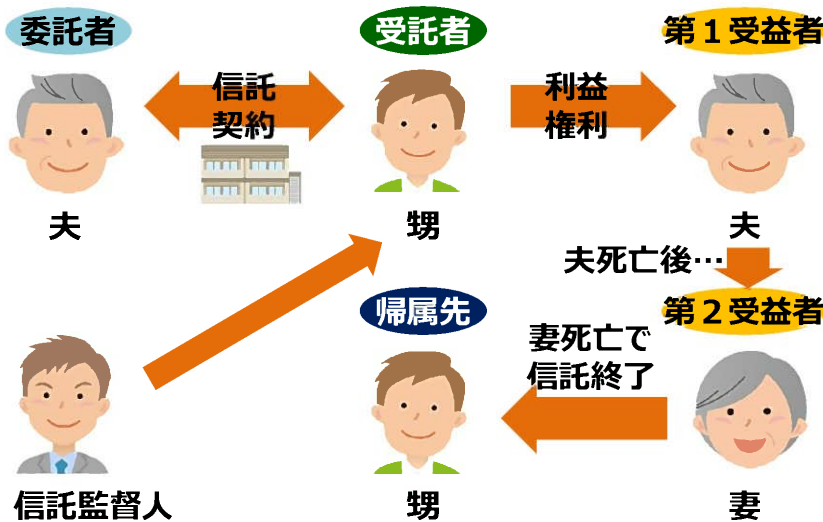
このままだと・・・義弟が相続？！



現状ですと、ご本人様（夫）と奥様の間にお子さんがいらっしゃらない、とのことですので、左上図のように、妻に相続した後、妻の法定相続人は義弟、ということになります。ですのでもしかしたら将来、義弟が資産を相続することになる可能性があります。

**これでは将来、資産が活用されず、空き家になるなどの懸念もあります。**

### 民事信託を活用して甥御さんに相続させるケース



各税制度の特例の利用には一定の条件があります。資産税に詳しい各専門家（税理士・弁護士・鑑定士等）と連携してサポートしています。

【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口

TEL 052-698-2224 担当：山内（代表取締役）



## 現金が残せる経営のポイントは借換にあり！？ 赤字経営になる前に、借入返済を見直しましょう

昨年度から、不動産市場では『赤字経営』に対する注意喚起の報道が増えてきています。**船井総合研究所の調査によると、特に地方都市のオーナーの所有物件の1割～2割が赤字になっているのではないが、という調査データも出ています※。**賃貸経営を見直し、将来に渡って健全な経営を目指しましょう。

※全国の地主系オーナーのアパートをランダムに抽出。サンプル数47件。うち、“税引前”赤字件数7件。

### 賃貸経営の支出は借り入れ返済が最も多い！？

#### 【あるアパートの現金の流れと目安指標】

| 1年間の現金の流れ          |         | 満室時の収入に対する割合 |                |
|--------------------|---------|--------------|----------------|
|                    |         | 実績値          | 目安数値           |
| 満室時の収入 (GPI)       | 1,584万円 |              |                |
| ▲空室損失 (3.03%)      | ▲48万円   | (100%)       |                |
| ▲家賃未回収損 (滞納)       | 0万円     | (3.03%)      | ←5～10%以内       |
| ▲賃料差異              | 0万円     |              |                |
| +雑収入               | 0万円     |              |                |
| 実効総収入 (EGI)        | 1,536万円 | (96.7%)      | ←90%以内         |
| ▲運営費 (OPEX)        | ▲237万円  | (15%)        | ←15～20%以内      |
| 営業純利益 (NOI)        | 1,299万円 | (82.53%)     | ←60～70%以上      |
| ▲年間返済額 (ADS)       | ▲683万円  | (43.12%)     | ← <b>55%以内</b> |
| 税引前キャッシュフロー (BTCF) | 616万円   | (38.89%)     | ←25～30%以上      |
| ▲税金 (所得税・法人税)      | ---     |              |                |
| 税引後キャッシュフロー (ATCF) | 616万円   |              |                |

左の表は、あるアパートの1年間の現金の流れをまとめた表です。満室時の収入から、空室の損失、家賃の未回収…など税金の支払いを終えて、最後に残る税引き後のキャッシュフロー、という一連の流れを入れています（今回のケースの場合はほとんど所得税がかからないので所得税は0円です）。

右側に目安の数値、ということで実際に、満室時の賃料に対して、どれくらいの目安で経営をすればいいか、という指標を入れています。各項目が、この数値以内に収まっていれば、安全な経営となります。

このアパートの場合、経営自体は目安指標と見比べても順調で、現金が残っていますので健全な経営で安心、ということですね。ただ、大事なことは皆さんの賃貸経営はどうなっているか、ということきちんと把握しておくことです。一般的な赤字経営の多くは、『**築年数が経過し、家賃下落や空室増加が発生すると、家賃収入に対する返済額の比率が増えて赤字になる**』というケースがほとんどです。収入が減っても返済額が変わらなければ、賃貸経営で残る現金が少なくなる、ということになります。

#### まずは金融機関や不動産会社に相談しましょう！

**借り入れ状況を把握し、内容を見直すことで、賃貸経営が一気に改善されることもあります。**方法としては金利の引き下げや返済期間を伸ばすことによって月々の返済金額を下げる、ということになりますが、今までの返済内容や、金融機関によって条件が大きく異なる場合があります。場合によっては金融機関の変更も必要になります。ご不安なオーナー様は、まずは弊社でもご相談のれまますので、気軽にお問い合わせください。

# 店舗紹介



## 株式会社ファーストホーム

〒457-0841 名古屋市南区豊田1-15-9

(旧蒲郡信用金庫道徳支店)

**TEL052-698-2224** **FAX052-698-2430**

MAIL [info-f@first-hm.com](mailto:info-f@first-hm.com) 定休日：毎週水曜日・毎月第4火曜日

### ●より良い賃貸経営へのご相談はこちら●

- |                                    |                                   |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 空室について    | <input type="checkbox"/> 売却について   |
| <input type="checkbox"/> リフォームについて | <input type="checkbox"/> 土地活用について |
| <input type="checkbox"/> 家賃滞納について  | <input type="checkbox"/> 相続対策について |
| <input type="checkbox"/> 賃貸管理について  | <input type="checkbox"/> 保険について   |
| <input type="checkbox"/> 購入について    | <input type="checkbox"/> その他      |

お気軽にご相談ください！

お問い合わせ先：ファーストホームオーナー通信事務局

管理部： TEL： 山下、金澤